Gestión de la fuerza de ventas y equipos comerciales (90 horas)



Categoría: Comercio y marketing
Página del curso: https://www.ensenanzadual.com/cursos/gestion-de-la-fuerza-de-ventas-y-equipos-comerciales-90-horas-2/

Objetivo

Con el **Curso** de 90 horas de **Gestión de la fuerza de ventas y equipos comerciales** adquirirás los conocimientos necesarios para calcular y definir la fuerza de ventas y las características del equipo comercial de acuerdo con unos objetivos comerciales y presupuesto definidos previamente.

Descripción

U. A. 1. DETERMINACIÓN DE LA FUERZA DE VENTAS

- Definición y conceptos clave. - Establecimiento de los objetivos de venta. - Predicción de los objetivos ventas. - El sistema de dirección por objetivos.

U. A. 2. RECLUTAMIENTO Y RETRIBUCIÓN DE VENDEDORES

- El reclutamiento del vendedor. - El proceso de selección de vendedores. - Sistemas de retribución de vendedores. - La acogida del vendedor en la empresa.

U. A. 3. LIDERAZGO DEL EQUIPO DE VENTAS

- Dinamización y dirección de equipos comerciales. - Estilos de mando y liderazgo. - Las funciones de un líder. - La Motivación y reanimación del equipo comercial. - El líder como mentor.

U. A. 4. ORGANIZACIÓN Y CONTROL DEL EQUIPO COMERCIAL

- Evaluación del desempeño comercial. - Las variables de control. - Los parámetros de control. - Los instrumentos de control. - Análisis y evaluación del desempeño de los miembros del equipo comercial. - Evaluación general del plan de ventas llevado a cabo y de la satisfacción del cliente.

U. A. 5. FORMACIÓN Y HABILIDADES DEL EQUIPO DE VENTAS

- Necesidad de la formación del equipo. - Modalidades de la formación. - La formación inicial del vendedor. - La formación permanente del equipo de ventas.

U. A. 6. LA RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS EN EL EQUIPO COMERCIAL

- Teoría del conflicto en entornos de trabajo. - Identificación del conflicto. - La resolución del conflicto.

Información adicional

- Online: Si
- Horas: 90
- Tipo: Profesiones
- Unidades: 6